

4^{ème} Colloque Etienne Thil

27 et 28 septembre 2001 – Institut de Gestion La Rochelle

Présidence Scientifique : Véronique DES GARETS – Université de Tours

Programme :

L'influence de la perception temporelle sur le comportement d'achat par correspondance et à distance : application à l'achat par catalogue - Souad DJLASSI

Commerce en magasin et e-commerce. Les apports des modèles de choix du point de vente - Marc FILSER

Agents électroniques, prise de décision en commerce électronique : synthèse et pistes de recherche - Véronique GUILLOUX

Publicité incidente et commerce électronique : une proposition d'expérimentation - Olivier DROULERS

Influence de la structure de prix sur l'image prix des points de vente / résultat d'une expérimentation - Patricia COUTELLE

Affichage des prix en "euro majeur" dans la grande distribution : analyse comparative de deux modes de double affichage : Euro=Francs et Euro supérieur au Francs - Blandine LABBE-PINLON et Pascal KEMPF

L'ambiguïté du rôle des chefs de rayon dans un contexte de changement organisationnel : une étude de cas - Christophe FOURNIER et Anne LOUBES

Quel modèle d'avantages comparatifs pour les centres commerciaux ? Les consommateurs entre commerces de centre ville et centres commerciaux périphériques - Pierre-Yves LEO et Jean PHILIPPE

Les fusions-acquisitions dans la grande distribution (le diaporama) - Alban EYSSETTE, Analyste financier DEXIA SECURITIES

L'avenir de la grande distribution (le diaporama) Philippe MOATI

Perception de la qualité du produit, choix du point de vente et confiance : le cas du secteur laitier marocain - Salima JAZZI

L'influence de l'implication sur la détermination des catégories de magasins "acceptables", "fréquentées" et "rejetées" - Pascale BOREL

Consommateur-Enseigne de distribution : vers une relation de confiance évolutive - Molka ABBES

L'identification des stratégies d'internationalisation des distributeurs - Léopold LESSASSY et Alain JOLIBERT

Déterminer les besoins en matière de développement commercial pour un territoire : une méthode basée sur les flux d'achat - Jean-Pierre DOUARD et Michèle HEITZ

Une interprétation de la relation Fournisseur-Distributeur comme processus d'apprentissage : la PME agroalimentaire face à la participation du distributeur - Karim MACHAT